De 0 a 1.800€ al mes en 8 meses.

1- Mis comienzos en el mundo del blogging.

Para empezar con este eBook quiero presentarme para que sepas quien soy y como he conseguido llegar hasta aquí.

Me llamo Andrés y nací en el año 1982 en un país muy lejano poblado de canguros.

Suena a cuento de niños, pero no es ningún cuento. Realmente nací en Australia, aunque tengo sangre española, y casi toda mi vida he vivido en España.

Con 20 años, estaba cursando un ciclo formativo de grado superior de informática, y un poco ya cansado de tanto estudiar, decidí abandonarlo y buscarme trabajo como comercial inmobiliario.

Por aquella época, en España había un boom de la construcción, y varios familiares míos estaban ganando bastante dinero, vendiendo viviendas a extranjeros, sobre todo ingleses, así que decidí probar a ver como se me daba.

Durante varios años me fue bastante bien, no me podía quejar. En mi primer trabajo tenía sueldo fijo más comisiones, además de coche de empresa y gastos pagados.

¿Qué más podía pedir?

El problema es que todo tiene su fin, y en el 2008, el año que me casé, comenzó la crisis en España, y me quedé sin empleo.

Me considero una persona emprendedora, y en ese momento, decidí montar un negocio en el sector de la hostelería, sin casi dinero para invertir, y sin experiencia en el sector, pero en ese momento pensaba que me comería el mundo.

El negocio no funcionó mal del todo, pero al estar en una zona turística en la costa mediterránea, solo funcionaba un par de meses al año, por lo que no me daba lo suficiente para vivir todo el año.

Por aquel entonces, empecé a investigar en Internet sobre métodos para **ganar dinero en Internet**.

Me encontré con las historias reales de personas como Darren Rowse, Patt Flynn y John Chow, que habían conseguido convertir un blog en un negocio real generando grandes cantidades de dinero, algo que me llamó mucho la atención.

2- El éxito de John Chow.

El blog que más me llamó la atención fue el de John Chow. Un emigrante chino que vivía en Norteamérica, y que en dos años, aseguraba haber pasado de no ganar nada de dinero con su blog, a ganar más de 40.000$ al mes. Una bestialidad.

John tenía una forma de escribir que me llamaba mucho la atención, mostrando un estilo de vida anormal, donde podía disfrutar durante todo el día de su familia y amigos, gracias a los ingresos pasivos que le generaba su blog.

No me lo pensé, y me suscribí al blog de John para recibir totalmente gratis su eBook, donde explicaba como había conseguido tener tanto éxito con su blog.

John utilizaba varios métodos para monetizar su blog, como Google Adsense o programas de afiliados, términos que por aquel entonces me sonaban a chino, por lo que decidí empezar a auto formarme.

Buscaría toda la información que necesitase en Internet hasta conseguir lo que otros bloggers habían conseguido: **Ganar dinero con un blog**.

Tras varios meses en los que pude aprender mucho (es increíble lo que se puede aprender gracias a Internet), decidí crear mi primer blog.

3- Mi primer blog.

Soy un apasionado de los productos de Apple, y por aquel entonces tenía un iPhone 4 que realmente me encantaba.

John Chow explica en su eBook que es importante escribir en tu blog sobre algo que realmente te apasione, por lo que decidí crear un blog sobre aplicaciones iphone.

Comprobé que las palabras clave *"aplicaciones iphone"* y *"juegos iphone"* eran bastante demandadas en Internet, y creé mi primer blog sobre esta temática.

Había leído mucho sobre que Wordpress es mejor plataforma para crear un blog que Blogger, pero por aquel entonces me pareció algo complicado crear el blog en Wordpress, y decidí crearlo en Blogger, una plataforma bastante fácil de utilizar.

Cada día buscaba una aplicación en la Appstore de mi iPhone, y escribía un post sobre ella, con imágenes y vídeos sobre dicha aplicación.

Esto fue lo que hice durante unos 4 o 5 meses, escribiendo unos 5 o 6 posts semanales.

Gracias a mi constancia, y a algún que otro enlace que iba haciendo de vez en cuando hacia mi blog, conseguí posicionarlo en segunda posición en Google con las 2 palabras clave que había escogido.

En ese momento no cabía dentro de mi cuerpo.

Mi blog recibía tráfico web cada día, y al implementarle Google Adsense, empezó a generarme mis primeros ingresos.

4- Mis primeros Ingresos.

La única forma que tenía de monetizar el blog era con Google Adsense, aparte de alguna que otra empresa de creación de aplicaciones, que me contactaban para que escribiera algún artículo sobre sus aplicaciones.

Adsense solo me generaba unos 30€ mensuales, lo cual no es mucho, pero al menos ya había conseguido demostrar que yo también podía ganar dinero en Internet.

Al ver que el blog no podía dar mucho mas de si, en cuanto a lo que ingresos se refiere, decidí venderlo y probar con otro blog.

Puse el blog en venta en un foro sobre blogging, y a los pocos días lo había vendido por 350€.

Mis familiares y amigos no se podían creer que consiguiera vender una web que yo mismo había creado por esa cantidad.

5- Mi segundo blog.

En estos momentos me encontraba trabajando de comercial en una buena empresa, con un buen sueldo fijo, pero arrastrando muchas deudas de los años anteriores, por lo que necesitaba algún método que me generara al menos un dinero extra todos los meses.

Había aprendido un poco más sobre la importancia de escoger bien las palabras clave a utilizar en el blog, y a comprobar la competencia que te podías encontrar en Google con dichas palabras clave.

Tras buscar durante varios días, decidí crear un blog sobre ideas de negocios rentables.

Volví a crearlo en Blogger, contraté un dominio y empecé a trabajar.

Sabía que necesitaría de varios meses para empezar a ver los resultados de mi trabajo, por lo que con la misma constancia que con el blog anterior, empecé a publicar una media de 4 o 5 posts semanales.

Durante los primeros meses, no recibía prácticamente casi visitas, solo las de mi padre, y de algún que otro amigo, pero sabía que no podía desanimarme.

Ya había conseguido tener éxito, aunque fuera a pequeña escala, con un blog, y tenía que conseguirlo con este también.

Tras otros 5 o 6 meses de trabajo y esfuerzo, conseguí posicionar el blog en segunda posición con la palabra clave que había escogido para este blog.

Había aprendido de como se podía ganar dinero con programas de afiliados, un método con el que recomiendas productos de terceros en tu blog, utilizando banners y enlaces que el vendedor te proporciona, y recibes una atractiva comisión por cada lector de tu blog que accede a la web del vendedor a través de tu blog y termina comprando el producto o contratando el servicio.

Con mi segundo blog había conseguido aumentar los ingresos mensuales con respecto a los del primer blog.

Estaba ganando unos 100€ mensuales, una cantidad que todavía no era suficiente como para sentirme totalmente satisfecho.

Aunque los ingresos eran pocos, yo estaba seguro y decidido a que algún día podría ganar un sueldo de verdad con mi blog, y cuando se lo decía a mi mujer, mis padres y mis amigos, se reían de mi, y se pensaban que estaba medio loco.

Tras varios meses de obtener una media de 100€ mensuales, me encontré en una situación económica algo delicada, en la que necesitaba conseguir dinero para tapar algunos agujeros que tenía por haber montado el negocio hostelero.

No me lo pensé mucho y puse mi segundo blog también a la venta.

Lo publiqué en el mismo foro donde había conseguido vender mi primer blog, y como la primera vez, a los pocos días conseguí vender mi blog por 700€, que en ese momento me vinieron muy bien.

6- A la tercera va la vencida.

Cuando mi segundo blog me estaba generando 100€ mensuales, una persona me dijo:

"...solo necesitas tener varios blogs como ese para poder ganar un sueldo de verdad".

Al darle muchas vueltas pensé que quizás podría ser cierto. Si tuviera 10 blogs que me dieran 100€ mensuales, estaría ganando 1.000€ al mes.

No me lo pensé y en pocos días tenía creados mis 10 blogs de diferentes temáticas: Desde un blog sobre como ganar dinero en Internet, hasta uno sobre gadgets, pasando por un blog de razas de perros y un blog sobre cursos gratis en Internet.

El problema de tener 10 blogs en los que tienes que trabajar en ellos al mismo tiempo es que *"...el que mucho abarca poco aprieta"*.

Al tener que escribir en 10 blogs, y tener que compaginar mi trabajo en los blogs con mi trabajo de comercial, solo podía escribir unos 2 posts al día, por lo que solo escribía 1 post por blog cada 5 días.

Esto dio lugar a que los resultados no llegaran de igual manera que con mis dos blogs anteriores.

Finalmente decidí que era mejor escoger un solo blog en el que centrarme para así poder dedicarle todo mi tiempo, y ver mejores resultados en un solo blog, antes que muy pocos resultados en 10 blogs.

Me deshice de 9 de los blogs, obteniendo solo unos 80€ por los 9 y me quedé con el blog en el que hablaba sobre como ganar dinero en Internet, una temática que realmente me apasiona.

Estuve durante 5 meses trabajando en el blog con una media de 5 posts publicados a la semana, descansando los fines de semana.

Ya sabía por mi propia experiencia que los primeros meses no vería ningún resultado, ya que Google trabaja como un grifo, y aunque al principio el grifo esté cerrado, si poco a poco vas haciendo las cosas bien, y publicando contenido fresco y de calidad para el lector, Google poco a poco te abre el grifo y el tráfico web empieza a llegar.

Tras 5 meses de publicar 4 o 5 posts semanales, en Enero del 2014 Google mejoró el posicionamiento de mi blog, y empecé a aparecer en la primera página de las palabras clave que había escogido para mi blog.

Ese mes las ganancias fueron de unos 200€, algo que me parecía increíble haber alcanzado en el primer mes de ganancias.

Había algo que me decía que este blog tenía más potencial que los dos anteriores, y que con el tiempo los ingresos aumentarían, y así fue, incluso antes de lo que yo pensaba.

El segundo mes las ganancias se triplicaron llegando a ganar algo más de 600€, y el tercer mes el aumento continuó hasta los 1.500€.

La verdad es que no me lo creía. Ganar 1.500€ mensuales con mi blog era algo que no pensaba que podía alcanzar en tan poco tiempo. Estaba *"flipando"*.

Tenía miedo a que mi sueño hecho realidad no durara mucho tiempo y que en cualquier momento los ingresos disminuyeran, pero muy al contrario, los siguientes 3 meses los ingresos aumentaron y permanecieron estables en cantidades superiores a los 1.800€.

La sensación de tener un blog que te genera 1.800€ mensuales es algo que no se puede describir.

Pensar que tienes una web en Internet que cada hora del día te está generando ingresos.

Levantarte por la mañana y comprobar que tu blog ha generado 200€ en un día, incluso mientras dormías, es una experiencia única.

7- Tu también puedes conseguirlo.

Ya has podido ver que no soy ningún gurú de Internet, ni un experto en posicionamiento SEO para conseguir lo que he conseguido.

Si que tengo ciertos conocimientos sobre el blogging, el marketing online, y SEO, pero son conocimientos que he podido adquirir a base de buscar en Internet, y a base de pruebas, fallos y aciertos con mis blogs.

Lo que pretendo ahora con este eBook y con mi blog es ayudarte a que tu también lo puedas conseguir.

Tengo varios amigos que al ver el éxito que he tenido con mi blog me piden ayuda y por eso he creado mi blog, para ayudar a personas como mis amigos y como tu a que podáis crear blogs que se conviertan en sistemas automatizados que os generen ingresos pasivos.

A continuación quiero mencionarte algunos factores que creo debes tener en cuenta si quieres llegar a ganar dinero con un blog.

8- ¿Qué es lo que te apasiona?

Ya lo he mencionado antes, y creo que debo mencionarlo una vez más. Es importante que tu blog sea sobre una temática que te apasione.

Si no es así, con el tiempo terminarás abandonando tu blog por falta de ideas.

¿Sabías que mas del 80% de los blogs se abandonan antes de sus primeros 6 meses de existencia?

Creo que una de las razones de tan alto porcentaje de fracasos es porque muchos bloggers se quedan sin ideas sobre lo que escribir.

Puede que un blog sobre tecnología aeronáutica pueda llegar a ser rentable, pero si es una temática que no te apasiona, o sobre la que no tienes conocimientos, es muy probable que fracases con ese blog.

Por otro lado, también debes comprobar si crear un blog sobre la temática que te apasiona puede llegar a ser rentable.

Puede que te apasione mucho…

"...el apareamiento del caracol africano en la temporada invernal",

pero si creas un blog sobre esa temática directamente no me pidas que invierta en tu blog, porque no le veo ni presente ni futuro.

Lo ideal es encontrar el punto medio entre una temática que te apasione y sobre la que tengas conocimientos, y que pueda llegar a ser rentable.

¿Qué temáticas son las más rentables?

Las temáticas más rentables son las que nos permiten comercializar un determinado producto o servicio enfocado a esa temática.

- En un blog de turismo podemos comercializar paquetes vacacionales.
- En un blog sobre como conseguir un determinado objetivo, como puede ser ganar dinero, dejar de fumar, o adelgazar, podemos comercializar un curso digital sobre como conseguir esos objetivos.
- En un blog sobre construcciones y reformas, podemos comercializar un servicio de reformas, ya sea que tengamos nosotros una empresa de reformas o que le ofrezcamos el cliente a una empresa externa.

También hay temáticas en los que generalmente no se puede comercializar ningún producto, como puede ser un blog enfocado a noticias de actualidad, o un blog enfocado a noticias de deportes.

Estos son blogs donde el producto es la información que publicas en si, por lo que la manera en que puedes monetizar dichos blogs es con Google Adsense, aunque para ganar una cantidad decente de dinero con Adsense necesitas recibir mucho tráfico web.

También hay temáticas muy rentables pero en las que la competencia es muy alta, por lo que te resultará muy difícil posicionarte en dichas temáticas, como pueden ser el tema de seguros de coche y hogar, o el tema de hoteles en una determinada ciudad.

Esto nos indica que tenemos que encontrar el punto intermedio entre una temática que nos apasione, que pueda llegar a ser rentable, pero en la que no tengamos una alta competencia.

Por todo esto, antes de crear nuestro blog, tenemos que pensar bien sobre:

1. Sobre que temática vamos a crearlo.
2. Si tenemos conocimientos sobre dicha temática.
3. Que competencia hay en dicha temática.
4. Que productos o servicios podemos comercializar en dicha temática.

9- La selección de palabras clave es clave.

Parece un juego de palabras pero no es ningún juego. Es muy importante saber escoger las palabras clave que utilizarás en tu blog, y con las que quieres aparecer en Google.

Una herramienta muy buena y que es gratuita es la **Herramienta de palabras clave de Google Adwords**, la cual nos ofrece un análisis de mercado muy completo sobre las diferentes palabras clave que podemos utilizar con nuestro blog.

Dicha herramienta nos indica el número de búsquedas mensuales que tiene una determinada palabra clave. De esta manera sabremos si merece la pena utilizarla o no.

Una vez localizadas varias palabras clave a utilizar, debemos comprobar la competencia que tendremos con dichas palabras clave, buscándolas en Google para ver que webs son las que aparecen en la primera página de búsqueda.

Tendremos que cerciorarnos de que dichas webs no son webs de autoridad, con muchos años de antigüedad, ni con muchos enlaces apuntando hacia ellas.

Un buena manera de asegurarnos de que no hay mucha competencia para posicionarte en una determinada palabra clave es viendo si en la primera página aparece alguna cuenta o página de Facebook o Twitter.

Si es así quiere decir que no te costará mucho posicionarte con dicha palabra clave.

10- Invertir en constancia, trabajo y tiempo.

Ya se que tener un blog en Internet no requiere de una fuerte inversión económica.

Como mucho solo necesitas comprar un dominio y contratar un hosting si quieres hacerlo de manera profesional, aunque también puedes hacerlo sin ni siquiera invertir un euro, pero lo que si necesitas es **invertir en constancia, trabajo y tiempo**.

Lo primero que necesitas saber es que:

…los resultados no van a llegar de la noche a la mañana, ni tan siquiera en 3 o 4 meses.

Un blog necesita como mínimo de 6 a 12 meses para empezar a recibir tráfico web (a no ser que utilices algún método ilegal para atraer tráfico web, o que inviertas en publicidad).

Lo segundo es que necesitas apartar para tu blog de 3 a 4 horas semanales, algo que no te debe de costar mucho teniendo en cuenta el tiempo que puedes estar perdiendo a la semana en ver la tele tirado en el sofá, o en jugar a videojuegos, cosas que no te aportan nada.

11- ¿Debo de hacer SEO?

El SEO (optimización en buscadores) es un factor importante, pero al que no debes darle más importancia de la que tiene, al menos al principio.

Mi recomendación es que los primeros 6 meses simplemente te centres en publicar contenido que aporte información de valor al lector de tu blog, y tras los primeros 6 meses empieces a crear algún que otro enlace, pero de la manera más natural posible.

Ten en cuenta que Google es muy *"listo"* y no es normal que un blog que solo tiene 2 meses de vida tenga cientos de enlaces apuntando hacia él.

También ten en cuenta que si realizas SEO una vez que tu blog aparece en la posición número 7 de Google en la búsqueda de una determinada palabra clave, la mejora de tu posicionamiento te dará muchos mejores resultados a nivel económicos que si realizas SEO cuando apareces en la página número 13.

12- Como monetizo mi blog.

Cada blog es distinto ya que cada temática es distinta, por lo que en este sentido solo puedes experimentar a ver que método te da mejores resultados al monetizar tu blog, aunque mi recomendación siempre es no enfocarte en un solo método.

Hay muchos bloggers que crean su blog y solo le implementan los anuncios de Google Adsense, como si el mundo se acabara después de Google Adsense, y no se dan cuenta que si combinan Adsense con otros métodos como pueden ser los programas de afiliados o incluso la publicidad directa, podrían aumentar considerablemente sus ingresos.

En mi caso, Adsense solo me genera el 10% del total de mis ingresos, y mas del 80% restante proviene de programas de afiliados.

Por eso, no limites tus ingresos y no tengas miedo a realizar diferentes pruebas hasta que encuentres el método ideal para tu blog.

13- La herramienta perfecta.

Algo que he aprendido de John Chow es la importancia de crear un listado con los emails de tus lectores para realizar email marketing.

El email marketing es una herramienta muy poderosa para generar ingresos en Internet, y se le ha dado un poco de lado en los últimos años con la llegada de las redes sociales, lo cual considero que es un error.

Mi recomendación es que desde el primer día ofrezcas a tus lectores el suscribirse a tu blog, ofreciéndoles algo a cambio, como puede ser un eBook gratuito, una suscripción mensual a determinada información VIP, o simplemente el poder acceder a tus posts desde sus emails.

De esta manera conseguirás crear con el tiempo una comunidad fuerte de personas interesadas en una misma temática, la de tu blog, y en la que tu te situarás como el experto en dicha temática, por lo que obtendrás buenos resultados cuando recomiendes a tu comunidad un producto con el que puedas obtener comisiones por su venta.

14- Conclusión. Ahora es tu momento.

Este es tu momento, no esperes más. Te encuentras en el momento adecuado, en la situación adecuada para comenzar un nuevo proyecto que puede cambiar tu vida para siempre.

Internet nos ha abierto un mundo de posibilidades, pudiendo acceder a miles de nichos de mercado en los que crear un blog con el que poder ganar dinero, solo necesitas tener la determinación de que vas a comenzarlo y a trabajar en él hasta que lo consigas.

Yo lo he conseguido. ***¿Por qué no vas a poder tu?***

Lo que yo he aprendido durante estos años te lo he dado a conocer en este eBook, aunque tampoco he querido extenderme mucho para que la lectura no se te haga pesada.

En mi blog tienes información muy valiosa que te servirá en este proceso que estás a punto de comenzar, y al inscribirte en mi blog has entrado a formar parte de una comunidad de inconformistas, a los que pretendo ofrecer toda mi ayuda hasta que también consigan tener éxito con un blog.

Yo he conseguido pasar de 0 a 1.800€ al mes en 8 meses, y tu también lo puedes conseguir.

¿Te animas?